



CONFCOMMERCIO  
TERZIARIO DONNA  
ASCOM PADOVA

---

**Corso n. 1:** Titolo: **Costruire un obiettivo S.M.A.R.T per massimizzare i tuoi profitti.**

Sottotitolo: *Strategie vincenti per posizionare o ri-posizionare la tua attività, avviare con successo una nuova Startup all'interno del tuo business esistente.*

**Quando?** Domenica 13 marzo 2016, orario: 9.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00

**Dove?** c/o sede Ascom Centro, Via Zabarella, 42 – Padova

**Programma:**

1. Fare un'analisi aziendale
  2. Fare analisi di mercato
  3. Targetizzazione
  4. Significato di costo e valore
  5. Il prezzo come valore
  6. Creare un obiettivo S.M.A.R.T.
  7. Massimizzare il profitto
  8. Principi di strategia
  9. Stima del budget
  10. Motivare i collaboratori e strategie per costruire un team performante
- Presentazione "Linkedonna"

**Corso n. 2:** Titolo: **Vendere con successo: fai aumentare i tuoi clienti e le tue entrate.**

Sottotitolo: *Strategie, tecniche di vendita e comunicazione efficace col cliente.*

**Quando?** Lunedì 14 marzo 2016, orario: 9.00 – 13.00 e 14.00 – 18.00

**Dove?** c/o sede Ascom di Padova in Piazza Bardella, 3

**Programma:**

1. Principi di vendita
  2. La vendita creativa
  3. Fidelizzazione del cliente oggi, come instaurare un rapporto duraturo
  4. Comunicazione efficace col cliente
  5. A cosa serve e come utilizzare la C.R.M.
  6. Tecniche e strategie di interazione
  7. Gestione obiezioni e richieste del cliente
  8. Motivare i venditori e strategie per costruire un team di successo
  9. Fare rete e avviare collaborazioni vincenti
- Presentazione "Linkedonna"

**N.B.** Si ringrazia l'Hotel Alla Fiera di Padova che anche quest'anno ospiterà il Prof. Lino Barbasso.